

关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司 向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易 所上市辅导工作进展情况报告（第十八期）

安徽泓毅汽车技术股份有限公司(以下简称“辅导对象”或“泓毅股份”或“公司”)拟申请在中华人民共和国境内上市。中国银河证券股份有限公司（以下简称“银河证券”或“辅导机构”）作为辅导机构，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《首次公开发行股票并上市辅导监管规定》等有关规定，以及《安徽泓毅汽车技术股份有限公司与中国银河证券股份有限公司关于向不特定合格投资者公开发行股票并上市之辅导协议书》相关约定开展辅导工作。现就本期辅导工作进展情况报告如下：

一、辅导工作开展情况

（一）辅导人员

根据银河证券与辅导对象签订的辅导协议及制定的辅导计划，目前银河证券安排刘锦全、康媛、程越芄、庄凯杰、苗雨露、陈之珺、郭昊宸、罗琳 8 名辅导人员组成辅导小组对泓毅股份进行辅导，其中刘锦全、康媛为保荐代表人。本阶段辅导期内辅导工作小组成员未发生变化。

上述辅导工作小组成员均为银河证券正式从业人员，具备法律、会计等必要的专业知识和技能，有较强的敬业精神，且均未同时担任四家以上企业的辅导工作，符合证监会的有关规定。

参与辅导工作的其他中介机构为天健会计师事务所（特殊普

通合伙) (以下简称“天健会计师”)、北京市竞天公诚律师事务所(以下简称“竞天公诚律师”), 会计师和律师的签字人员没有发生变化。

(二) 辅导时间及方式

银河证券于 2020 年 11 月向贵局报送了辅导备案登记材料, 贵局于 2020 年 11 月进行了辅导备案公示。因泓毅股份与银河证券于 2020 年 10 月签订的辅导协议有效期为两年, 且泓毅股份同意继续聘请银河证券为其提供辅导服务, 故双方于 2022 年 10 月签订了《安徽泓毅汽车技术股份有限公司与中国银河证券股份有限公司关于首次公开发行股票之辅导协议书之补充协议》, 约定协议期限自原辅导协议届满后延期三年, 即辅导协议期限延至 2025 年 10 月 30 日。因泓毅股份变更上市板块为北京证券交易所, 双方于 2024 年 1 月签订了《安徽泓毅汽车技术股份有限公司与中国银河证券股份有限公司关于向不特定合格投资者公开发行股票并上市之辅导协议书》。

2025 年 1 月至 2025 年 3 月, 银河证券对泓毅股份开展了第十八期辅导工作。本辅导期间内, 辅导工作小组在泓毅股份现场开展北交所申报尽调工作。

(三) 辅导的主要内容

1、接受辅导的人员

本次接受辅导的人员包括泓毅股份的董事、监事、高级管理人员及持有公司 5%以上股份的股东、实际控制人的法定代表人或其代表。

本辅导期间，公司董事舒晓雪因个人工作安排原因，辞去公司董事及审计委员会委员职务，公司于2025年1月13日在全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）披露《董事辞职公告》。

公司于2025年1月23日召开第三届董事会第二十八次会议、2025年1月23日召开第三届监事会第十五次会议、2025年2月7日召开2025年第一次临时股东大会、2025年2月7日召开第四届董事会第一次会议审议通过了董事、监事、高级管理人员换届相关议案，并按规定在股转系统披露相应公告。

唐广先生为公司本次新任董事，任期三年，自2025年2月7日起生效，其他辅导对象未发生变化。

2、协助公司推进北交所上市工作

（1）北交所预沟通。银河证券项目组准备《中国银河证券股份有限公司关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司在北京证券交易所公开发行股票并上市的预沟通材料》，履行内部质量控制程序后，在股转系统提交预沟通申请。2025年4月8日，泓毅股份高级管理人员、银河证券相关人员、天健会计师代表、竞天公诚律师代表将前往北交所现场沟通。

（2）开展辅导培训。上次辅导培训至今，公司新增4名辅导对象，辅导机构、天健会计师、竞天公诚律师于2025年2月21日、2025年2月22日开展北交所上市辅导培训。

3、全面梳理公司内控问题并进行整改

泓毅股份聘请内控咨询机构全面梳理公司内控问题，并就发

现的问题进行整改，内控咨询机构已对整改效果进行了初步检查，内控咨询机构将持续跟踪公司整改效果。

泓毅股份聘请了金蝶软件（中国）有限公司进行 ERP 系统的升级建设，已在子公司芜湖普威技研有限公司及其下属公司上线，后续将在公司其他下属公司陆续上线。

4、规范公司治理情况

本阶段辅导期内，核查公司辅导期内三会文件等是否符合相关法律法规规定，持续关注和进一步规范公司法人治理结构，保证公司管理体系的规范运转。

本次辅导期内，公司按照规定分别召开了第三届董事会第二十八次会议、第四届董事会第一次会议、第四届董事会第二次会议；召开了第三届监事会第十五次会议；召开了 2025 年第一次临时股东大会，均按照股转系统信息披露要求履行了信息披露义务。

本次辅导期内，保荐机构协助公司顺利完成董事、监事、高级管理人员换届工作，并根据申报计划，组织开展了第二轮辅导培训工作。

5、尽职调查工作情况

本阶段辅导期内，辅导小组与其他中介机构采用实地尽调、面谈沟通等方式对辅导对象的公司治理、财务规范与业务运作等各方面进行全面梳理，进一步完善业务、法律和财务工作，持续监督公司的规范运作情况，并提示辅导对象严格按照要求落实，协助公司进一步完善内部控制。

二、辅导对象目前仍存在的主要问题及解决方案

(一) 前期辅导工作中发现问题及解决情况

泓毅股份上市准备过程中，辅导工作小组关注到公司关联销售占比较高，主要为泓毅股份对奇瑞控股集团有限公司及其同一控制下的其他公司（以下简称“奇瑞集团”）的关联销售超过 30%。公司与辅导工作小组、其他中介多次讨论，计划采取开拓外部客户、并购重组等方式降低公司的关联销售占比。截止本辅导期末，上述问题尚未彻底解决。

(二) 目前仍存在的主要问题及解决方案

1、目前仍存在的主要问题

公司与奇瑞集团的关联销售占比较高，2022-2024 年，关联销售金额分别为 61,811.95 万元、103,042.33 万元和 195,752.54 万元（本报告涉及财务数据均为天健会计师初步审计后的数据），占当期营业总收入比重分别为 46.85%、56.99%和 66.94%，其中对奇瑞集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为 46.68%、56.88%和 66.77%。

2、辅导机构对上述问题的核查及解决措施

(1) 客户集中度较高与汽车行业特点紧密相关

2022-2024 年，泓毅股份对前五大客户的销售金额占当期营业总收入的比例分别为 65.40%、75.69%和 82.89%，其中，向奇瑞集团的销售收入占当期营业总收入的比例分别为 46.68%、

56.88%和 66.77%。公司下游客户以汽车整车生产企业、汽车零部件企业为主，客户集中度较高与公司所处汽车行业的特点密不可分。

根据中国汽车工业协会数据，2024 年汽车销量排名前五位的企业集团和前十位的企业集团销量合计为 1,667.7 万辆和 2,670.4 万辆，分别占汽车销售总量的 53.1%和 84.9%，其中前十位的企业集团销量同比增长 3.8%。我国汽车产业竞争日趋激烈、产业集中度逐步上升。

汽车产业具有技术要求较高、产业关联度较强、规模效应明显等特点。汽车行业内大部分汽车零部件企业均围绕重点整车生产企业或一级供应商开展业务，因此，上游汽车零部件企业均呈现客户集中度相对较高的特点。

2022-2023 年，公司前五大客户销售金额占当期营业收入的比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
多利科技	81.99%	81.94%
华达科技	38.29%	47.07%
常青股份	63.14%	65.33%
长华集团	66.94%	60.77%
可比公司平均值	62.59%	63.78%
泓毅股份	75.69%	65.40%

注：上述数据来源于 Wind、公开披露文件。

2022-2023 年，同行业可比上市公司向前五大客户销售占比的平均值为 63.78%和 62.59%，因此客户集中度较高属于汽车行业的共有特点。2022 年和 2023 年，公司前五大客户销售占比分别为 65.40%和 75.69%，与同行业可比上市公司的销售占比类似，不存在显著差异。

截至目前，注册地址位于安徽省芜湖市的 A 股上市公司中，芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司（以下简称“伯特利”）与公司同处汽车零部件制造领域且同为奇瑞集团的关联方。根据伯特利于 2024 年 7 月披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，伯特利是国内专业从事汽车机械制动产品、智能电控产品和机械转向产品研发、生产及销售的汽车零部件供应商。伯特利所处行业与泓毅股份同属“C 3670 汽车零部件及配件制造”。2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，伯特利向前五大客户销售占营业总收入比例分别为 77.17%、72.38%和 75.12%。

除上述可比上市公司外，曾申报创业板上市且注册地址与泓毅股份同样位于安徽省芜湖市的安徽大昌科技股份有限公司（以下简称“大昌科技”），主要从事冲压和焊接汽车零部件及相关工装模具的研发、生产和销售。大昌科技所处行业与泓毅股份同属“C 3670 汽车零部件及配件制造”。根据大昌科技《招股说明书（申报稿）》，其主要客户为国内知名主机厂和汽车零部件

供应商，2022-2023 年，大昌科技向前五大客户销售占主营业务比例分别为 90.28%和 89.34%。其中，奇瑞集团为大昌科技第一大客户，占主营业务比例分别为 50.01%、51.94%。即大昌科技与公司的情况较为类似，同样存在客户集中度较高的情况。

综上所述，汽车零部件行业具有客户集中度相对较高的普遍性。

（2）公司设立时即向奇瑞集团销售汽车零部件产品

公司自 2007 年 6 月由奇瑞汽车股份有限公司和芜湖瑞创投资股份有限公司出资设立以来，一直向奇瑞集团销售汽车零部件产品。

2017 年 11 月，芜湖奇瑞科技有限公司（以下简称“奇瑞科技”）将其持有公司的 9,000 万股股份转让给芜湖投控，转让后芜湖投控持有公司 60%股份，成为公司控股股东；奇瑞科技持有公司 39%股份，仍为公司主要关联方。

奇瑞集团作为我国前十大汽车企业集团，2022 年、2023 年、2024 年的汽车销量分别为 123.3 万辆、188.1 万辆、260.39 万辆，其主要生产经营地位于安徽省芜湖市。泓毅股份主要从事汽车零部件、模具铸件的设计、研发、生产和销售，主要生产经营地与奇瑞集团同处于芜湖市，泓毅股份为奇瑞集团供应汽车零部件产品既具备地缘优势又符合汽车产业集群化的行业特点。因此，奇瑞集团作为泓毅股份最主要客户存在必要性和商业合理性。

(3) 发行人报告期内关联销售占比持续增长，与奇瑞集团销量大幅增长相关

2022年，奇瑞集团营业收入达到2,000亿元；全年汽车销量123.3万辆，销量同比增长28.2%；2023年，奇瑞集团营业收入达到3,000亿元，同比增长超过50%，全年汽车销量188.1万辆，销量同比增长52.6%；2024年，奇瑞集团汽车销量260.39万辆，销量同比增长38.4%。

根据奇瑞集团官网报道，2025年，奇瑞集团将继续坚持把经营质量放在首位，在2024年高速增长的基础上，保持超越行业增速的高质量发展，努力实现“销量增长率再超行业10-20个百分点”的年度目标。

(4) 汽车产业链相似模式公司关联销售占比情况

与公司同处汽车零部件制造领域且同为奇瑞集团关联方的上市公司伯特利于2018年4月在上交所主板上市。伯特利上市时，奇瑞科技持有伯特利18.05%的股份，为伯特利第二大股东。截至2024年9月末，奇瑞科技持有伯特利14.56%的股份，仍为伯特利第二大股东。

根据伯特利于2024年7月披露的《向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》，2022年、2023年和2024年1-6月，伯特利向奇瑞汽车及其关联方的销售金额分别为189,073.97万元、282,497.90万元和180,016.30万元，分别占当期营业总收入

的比例分别为 34.13%、37.80%和 45.33%。

综上，与泓毅股份同处于安徽省芜湖市且同为汽车零部件制造企业、汽车产业链相似模式的上市公司伯特利与奇瑞集团下属企业具有较为紧密的业务合作，且关联销售占比同样较高。

(5) 发行人获取主要客户的竞标流程

目前，国内大型汽车主机厂均建立了比较完善的供应商体系和较为标准化的招标、比价流程，公司长期严格按照主要客户的报价和竞标要求，向奇瑞集团下属企业及其他主机厂履行竞标程序以获取订单。

奇瑞集团及部分主机厂的竞标程序如下：

奇瑞集团：前期通过邮件，后期通过奇瑞采购管理平台 SRM 报价系统进行三轮竞标（<https://srm.mychery.com/#/login>），价格最低者获得新品定点。具体开标时间由主机厂进行决定，开标完成后主机厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。

比亚迪：通过比亚迪供应商门户 SRM 报价系统进行一轮竞标（<https://sp.byd.com/cdc-app/portalex/bydmh/index.html>），价格最低者获得新品定点。具体开标时间由主机厂进行决定，开标完成后主机厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。

吉利集团：通过吉利控股集团采购平台 SRM 报价系统进行

三轮竞标 (<https://srm.geely.com/srm4/#/login>)，价格最低者获得新品定点。具体开标时间由主机厂进行决定，开标完成后主机厂将对供应商释放定点通知书并通知供应商项目已定点。

(6) 公司具备独立面向市场持续经营的能力

奇瑞集团作为我国前十大汽车企业集团，目前已连续 21 年位居中国品牌乘用车出口第一。泓毅股份成为奇瑞集团的供应商，参与配套零部件开发，有利于公司累积技术经验，有助于公司打开国内其他非关联汽车整车生产企业、汽车零部件企业的市场，增加公司非关联方客户的收入。

报告期内，公司与吉利汽车、比亚迪、零跑汽车等非关联方客户大力开展业务合作，在不断提升现有客户业务规模的基础上，2023 年公司进入长城汽车、长安汽车供应商体系，2024 年进入中国重汽、北京汽车、宇通客车供应商体系，2025 年进入赛力斯供应商体系。

除了安徽省芜湖市之外，公司已在安徽省安庆市、淮南市，湖南省湘潭市，浙江省湖州市、金华市，山东省青岛市，辽宁省大连市，内蒙古自治区鄂尔多斯市等城市设立多个生产基地、经营网点，以满足客户需求。

2022-2024 年，公司对非关联方客户的销售收入 70,135.08 万元、77,750.57 万元和 96,693.95 万元，公司向非关联方的销售收入稳步增长。

2022-2024年，公司的各期前十大客户累计共有13家，公司与主要客户均有长期业务往来且合作关系均较为稳定。未来，公司将通过增加研发投入、提高产品质量，不断开拓外部市场，从而实现关联方销售占比逐步下降。

综上所述，汽车零部件行业具有客户集中度相对较高的普遍性，公司客户集中度与同行业可比上市公司之间不存在重大差异，符合汽车零部件制造企业的行业特性。公司自成立以来一直与奇瑞集团保持紧密业务合作。由于公司的主营业务为汽车零部件、模具铸件的设计、研发、生产和销售，且公司与奇瑞集团的主要生产经营地均位于安徽省芜湖市，泓毅股份为奇瑞集团供应汽车零部件产品既具备地缘优势又符合汽车产业集群化的行业特点，因此，奇瑞集团作为公司主要客户具备必要性。芜湖市汽车产业链相似模式的上市公司均与奇瑞集团下属企业有较为紧密的业务合作，且关联销售占比较高，公司向奇瑞集团的关联销售占比较高具备商业合理性。

公司业务增长主要源于对全部主要客户的业务增长，关联销售对公司经营独立性没有构成重大实质性障碍。

三、下一阶段的辅导工作安排

（一）下一阶段辅导人员

目前银河证券共安排刘锦全、康媛、程越芄、庄凯杰、苗雨露、陈之珺、郭昊宸、罗琳共8名辅导人员组成辅导小组对泓毅股份进行辅导。参与辅导工作的其他中介机构为天健会计师、竞天公诚律师。

下一阶段辅导小组成员将保持稳定，保证足够的时间参与现场辅导工作。如遇特殊情况辅导小组成员发生变化，将做好工作交接，遵循北京证券交易所的相关规定，及时向安徽证监局报告。

（二）下一阶段主要辅导内容

1、公司计划在三方中介机构完成上市准备工作后，向证监局申请辅导验收并提交 IPO 申报材料。

2、持续关注股转系统《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等业务规则正式发布情况，并协助泓毅股份根据新修订的《公司法》、股转业务规则及国资有关要求，修改公司章程，完善公司治理。

3、继续通过开会、交流、组织接受辅导的人员自学和讨论等方式开展培训工作，并会同其他中介机构不定期与公司管理层及主要部门负责人持续沟通，对尽职调查过程中发现的问题提出整改方案并推动落实。

4、持续将与上市规则、证券市场动态等方面的相关内容分发给辅导对象进行学习了解，引导辅导对象持续关注最新的监管政策和规范运作要求。

(本页无正文,为关于安徽泓毅汽车技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市辅导工作进展情况报告(第十八期)之辅导机构签章页)

本期辅导人员签名:

刘锦全

刘锦全

康媛

康媛

程越芃

程越芃

庄凯杰

庄凯杰

苗雨露

苗雨露

陈之珺

陈之珺

郭昊宸

郭昊宸

罗琳

罗琳



中国银河证券股份有限公司(签章)

2025年 4月 3日